ONTARIO
Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs
| central site | feedback | search | site map | français |
HOME | WHAT'S NEW | CALENDAR | PRODUCTS | NEWS RELEASES

FACTSHEET
ISSN 1198-712X ©Queen's Printer for Ontario
Agdex#: 817 Publication Date: 07/00
Order#: 00-051 Last Reviewed: 07/00

Title: Options for Farmers Dealing with Financial Difficulty

Division: Agriculture and Rural Division
History: Replaces Factsheet "Options for Farmers Dealing with Financial Difficulties", Order No. 99-053
Written by: Rob Gamble

Table of Contents

1. Introduction
2. First Steps and Getting Advice
3. Negotiating Financial Settlements
4. Planning An Exit From Farming
5. Other Sources of Information
6. Legal and Financial Terms

Introduction

Farming, like any other business, involves financial risk. Even the best managed business can experience financial difficulties when market prices decline, parts of the farm business fail to generate the expected profits, or financing arrangements are inadequate.

This Factsheet outlines some options available to farm businesses experiencing financial difficulties in order to help managers make decisions.

Making a decision is an important step in managing the stress created by financial difficulty. Not only does it reduce uncertainty but it also provides some sense of control to the family in difficulty. While this Factsheet is primarily focused on the farm business, it cannot be emphasized enough that the family and personal issues are equally important and must be addressed.

The issues are discussed under the following headings:

A. First Steps and Finding Advice
B. Negotiating Financial Settlements
C. Planning an Exit from Farming
D. Other Sources of Information
E. Legal and Financial Terms

| Top of Page |

A. FIRST STEPS AND GETTING ADVICE

101-02885/

It would be foolish to imply that there are simple answers for businesses experiencing financial difficulty. The decisions that need to be maoe are difficult.

Two questions must be answered:

1. Can the current farm operation continue to operate?
2. If not, can changes be made to allow it to continue?

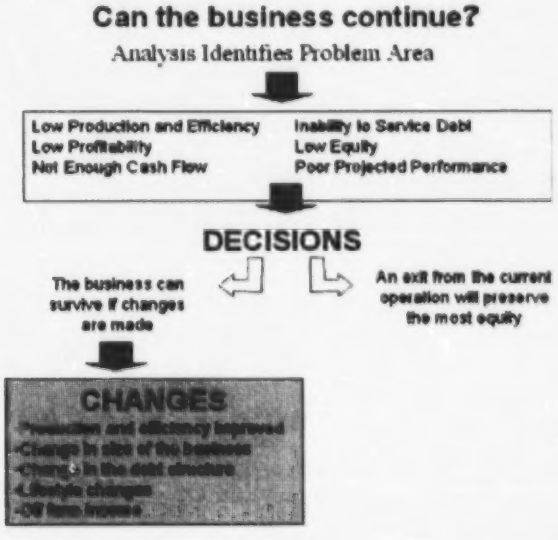
An analysis of the farm business is the first step to answering these questions.

Financial Analysis will:

- Show you the production and financial condition of the farm.
- Help you determine if the difficulties have been caused by a one-time single event or by an ongoing problem.
- Indicate if debt restructuring or management changes could solve the problems.

The Ontario Farm Management Analysis Project is an excellent farm analysis program that can be used for this purpose. It answers the question "Where am I today?" and provides you with benchmark information for your analysis. If you want the input forms required to complete an analysis on your farm or a copy of Publication 69, the OFMAP benchmark report, you can contact the Government Information Centre at 1-888-466-2372 or find them on the OMAFRA web site at: http://www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/agbusdev.html#OFMAP

If your farm business has experienced significant losses, you may be at a point where you want to prevent any more loss of your farm equity. To preserve the remaining equity, you may decide to exit from farming. The following diagram summarizes the decision process.



The results of the analysis should give you some concrete information on which to base your decisions. You may decide that even though changes would allow the farm to continue, family or career considerations make an exit from the business your best choice.

Whatever conclusion you reach it is important to view it as a management decision that you control.

WHERE DO I GET ADVICE?

If help is needed to address financial concerns, there are a number of advisory services that may help you to get a clear picture of your farm business.

The Farm Family Advisor Program

The Farm Family Advisor Program (FFAP) is an OMAFRA program available to farmers facing financial difficulties. There are times when a farm business owner really wants to talk to a person who understands the challenges of farming first hand. Farm Family Advisors are experienced farmers well equipped to offer financial advice and assist farm families facing financial difficulty.

They will be familiar with your commodity, but come from outside your geographic area. **Confidentiality is assured.**

Farm Family Advisors can help farmers access other professional services they may need in completing an evaluation and action plan for the farm business. The action plan could involve improved production and management techniques, debt restructuring or potential alternative income sources - whatever the farm family decides is appropriate.

The Farm Family Advisor:

- visits the farm
- identifies strengths and weaknesses in the operation, and
- helps the farm family develop an action plan to improve the farm's financial health.

The farm family is under **no obligation** to adopt the recommendations and can opt out of the program at any time. The service is free of charge.

Contact:
Mr. Rob Gamble
Farm Family Program Co-ordinator, OMAFRA
Telephone (519) 826-4350
Toll free at **1-888-466-2372** ext. **64350**

Farm Consultation Service

The Farm Consultation Service (FCS), offered by Agriculture and Agri-Food Canada, provides confidential financial management counselling to farmers through two services:

1. a pathfinding or referral service, and
2. a direct, one-on-one financial management counselling service.

1. Pathfinding/Referral Service

The pathfinding referral service helps farmers locate the information they need to improve or change the direction of the farm operation.

Over the phone, you can obtain information on programs, services and individuals that can help. These are listed under the headings of Farm Organizations, Provincial and Federal Departments of Agriculture, and Commodity Specific Organizations.

2. Financial Management Counseling Service

The financial management counseling service helps farmers experiencing farm financial problems. For a nominal fee, qualified counsellors who understand farming will work with you to prevent more serious financial problems. The service will help you assess your current financial position and develop a plan for future success.

A farmer can have the consultant:

- prepare income and expense information for the past two years
- prepare a current balance sheet
- prepare one to two year income and expense projections based on continuing the existing operation
- help assess alternatives and select a course of action
- develop a two or three year operational plan, including cash flow and income and expense projections.

WHO IS ELIGIBLE?

Farmers who have their basic farm bookkeeping in order and are experiencing one or more of the following situations in their farming business:

- incurring losses
- margins decreasing
- difficulty paying bills as they come due
- operating loan not revolving - unable to reduce loan balance regularly, loan not being extended
- debt terms incongruent - timing and amount of income/timing and amount of payments are incompatible with the cash flow of the operation
- evidence that any of the above is likely to happen in the future.

Contact:
Agriculture and Agri-Food Canada
174 Stone Road West
Guelph, Ontario N1G 4T1
Telephone: **1-800-265-8135** or (519) 763-8135
Fax: (519) 836-3213

LEGAL AND ACCOUNTING ADVICE

Legal and accounting advice is important when considering the alternatives available to you. Your accountant can let you know what the tax consequences would be of selling certain assets. A lawyer can advise you on the implications of various security arrangements and the legal steps to ensure that a title has been transferred or debt obligations have been discharged.

OMAFRA Factsheet *Taxation on the Sale of Farm Assets*, Order No. 99-043, can give you an overview of the implications of selling farm assets. To obtain a copy, contact the Government Information Centre at 1-888-466-2372 or go to the OMAFRA web site:
http://www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/facts/99-043.htm

| Top of Page |

B. NEGOTIATING FINANCIAL SETTLEMENTS

Farm businesses that have encountered financial difficulty and wish to continue farming can try to negotiate a settlement with their creditors. They can do this privately or through the Farm Debt Mediation Service, provided by Agriculture and Agri-Food Canada.

FARM DEBT MEDIATION SERVICE

The Farm Debt Mediation Service (FDMS) is an Agriculture and Agri-Food Canada program providing insolvent farmers and their creditors with mediation services to help them arrive at a mutually satisfactory arrangement.

The service is a private, confidential and less expensive alternative to the process of resolving insolvency disputes in the courts. Past experience indicates a 70% success rate, meaning that farmers and their creditors are able to work out a plan a high percentage of the time.

Program Description

There are two options for a farmer who wants to use the Farm Debt Mediation Service:

1. The first is called the **Stay of Proceedings, Review and Mediation**
2. The second is called the **Review and Mediation without a Stay.**

The significant difference between these two processes is the application of the Stay of Proceedings under the first option. This is very important where creditors have already begun legal actions against you.

Steps in the Farm Debt Mediation Process?

The steps for both options are the same except for the application of the stay.

Once the administrator confirms eligibility:

- A financial expert is assigned to conduct a detailed review of the farmer's financial affairs. The expert may also help the farmer prepare a recovery plan outlining what the farmer proposes to do to resolve their financial difficulty.
- The administrator appoints a mediator to meet with the farmer and his or her creditors.
- If the farmer has applied for a stay, the meeting would include all creditors. .
- In applications without a stay, the meeting includes all secured creditors and any other creditors who need to be involved in reaching a settlement.
- With the assistance of the mediator, the farmer and creditors discuss and possibly amend the recovery plan. If an agreement is reached, the settlement is put into writing and, when signed by all the parties, becomes a binding contract.

What is a Stay of Proceedings?

Secured creditors are required by law to serve farmers with **a Notice of Intent to Realize on Security** before undertaking any action to recover debts. A farmer has 15 business days to respond to this notice before legal action begins. A farmer can, at that point, choose to apply for the stay of proceedings to prevent further action by the creditor. **However, legal advice should be received as to the best time to exercise the stay of proceedings and to clarify the farmer's situation with respect to legal proceedings that have already begun.**

The farmer could also apply for a stay when being sued for a debt by an unsecured creditor. Though unsecured creditors are not required to provide the Notice, the stay still protects the farmer's assets during mediation. The initial stay of proceedings is for 30 days, but can be extended to a maximum of 120 days.

If a Notice hasn't been served and legal action hasn't been taken, the farmer may prefer to apply for review and mediation only, without applying for a stay.

Who is eligible?

Individuals, corporations, partnerships, co-operatives or other associations of persons "engaged in farming for commercial purposes" who are insolvent, are eligible for debt mediation.

To be considered insolvent, applicants must meet **one** of the following criteria:

- be unable to meet their obligations as they generally come due
- have ceased paying their current obligations in the ordinary course of business as they generally become due, or
- the value of their property, if disposed of at a fairly conducted sale under legal process, would not be

Contact:
Mr. Bob Zidichouski
Agriculture and Agri-Food Canada
174 Stone Road West
Guelph, Ontario N1G 4T1
Tel: **1-800-265-8135** or (519) 763-8135
Fax: (519) 836-3213

PRIVATELY NEGOTIATED SETTLEMENTS

Lenders and financial specialists admit that not many individuals prepare a recovery plan on their own and then approach their creditors with it. It is however, still an option to be considered. Farmers who are able to see financial difficulty on the horizon and want to take action privately, before it becomes more serious, may decide to take this approach. .

*If a creditor has served you with a **Notice of Intent to Realize on Security**, you should strongly consider the **Farm Debt Mediation Service**.*

Producers who want to proceed privately should consider the following

suggestions.

- Locate a competent financial consultant. This could be your current accountant, lawyer or a consultant. If you need help locating one, you can use the Farm Consultation Pathfinding Referral Service
- The plan needs to show the benefits of the changes you are proposing. Be prepared to show the financial advantages your lenders will gain, in letting your business restructure and continue, instead of winding down
- Creditors also want to know if your business is able to survive in the long term. A plan should demonstrate that the business is viable in the long term, able to make debt payments and build equity.
- In any negotiation, mutual trust is needed. Being honest with your creditors helps you establish this. At the same time, they demonstrate trustworthiness by giving you clear answers and timely commitments.
- Some businesses have the ability to attract outside investment. An infusion of capital can help you through financial difficulty but comes with conditions. Outside investors often want partial ownership in the business and a say in how it is run.
- As the business owner, you must demonstrate a willingness to make the necessary changes. This might mean selling some assets or changing your management practices to increase profits.
- As the business owner, you must demonstrate willingness to make the necessary changes. This might mean selling some assets or changing your management practices to increase profits.

| Top of Page |

C. PLANNING AN EXIT FROM FARMING

The decision to make a career change and leave agriculture is never an easy one. For some, the decision comes after a series of difficult years. For others, creditors or the occurrence of a disastrous event makes the decision for them. This section looks at some of the issues around planning an exit from agriculture.

The exit process is discussed under several headings:

1. A Voluntary Exit
2. A Forced Exit
3. Bankruptcy
4. Implications of Loan Guarantees

1. A VOLUNTARY EXIT

When the warning signals of financial difficulty show up, some farmers choose to may make a voluntary exit. A planned departure can be advantageous. It can allow for the sale of assets at the best time, reduce the stress of uncertainty on the family, and give a greater lead-time for the owners to plan a career change. A number of options are available.

Planned Sale of Assets

If sufficient equity remains, a planned sale of assets makes sense. With cooperation from the lenders and proper tax and legal advice, the greatest amount of capital can likely be salvaged. Debts can be paid off and legal documentation should be prepared to show that these debts have been discharged. Obtain advice on the timing of the sale, along with the taxes payable, from an accountant.

Bankruptcy

Farmers should attempt to reach negotiated settlements with their creditors whenever possible. However, when such an agreement cannot be reached, a farmer may have to choose bankruptcy in order to be released completely from the unmanageable debt and to prevent creditors pursuing them in the future. Section 3 covers this topic more completely.

Can You Walk Away from the Business?

You can walk away from a business, but it's not likely the best option to choose. A **quit claim deed** is an instrument used to turn over the title of a property to a lender and is most often associated with some type of negotiated settlement where little of no equity remains. Lenders may insist upon foreclosure or power of sale action as an alternative to a quit claim deed. Although it can be used to turn real property over to a lender, there still may be tax liabilities to be concerned with and other creditors who want payment. It would be best used as part of a negotiated settlement with all the creditors involved.

2. A FORCED EXIT

When a borrower provides security to a lender, he or she gives the lender an "interest in" or certain rights in the secured property. This interest remains until the loan is paid off and the security document is discharged.

If a borrower fails to live up to the terms of the loan agreement, legal action may be taken to satisfy the debt. Even after action is taken, there may be an opportunity to negotiate an orderly and gradual sale of assets. As long as the creditor does not think that the security is in jeopardy, a planned sale will likely return the greatest amount to both the lender and borrower.

A lender is able to take a variety of legal actions if a borrower defaults on a loan.

Land Mortgage Action

Mortgage Foreclosure is a court supervised action, that the lender may choose, when the borrower is in default under the land mortgage agreement. By foreclosing on the mortgage, the lender takes possession and title to the land. If the lender sells the land for more than the amount owing on the mortgage, the lender keeps the difference. If the property sells for less than the debt, the lender cannot sue the borrower for the shortfall.

Power of Sale is an alternative way to realize on land when the borrower is in default under the land mortgage agreement. The mortgage contract gives the lender the right to sell the land, but not title to the land. If the land sells for more than the amount of the debt, the surplus goes to the borrower unless another creditor is entitled to it ahead of the borrower. If the land sells for less than the amount of the debt, the lender can sue the borrower for the difference.

Action for Security on Personal Property

Personal property is assets other than real estate.

Realization of Security describes the action taken against the borrower's property under the Bank Act or the provincial Personal Property Security Act (PPSA). These are the two most common types of security taken on personal assets. Under the realization process, the lender normally demands payment. When payment is not made, the secured assets can be seized and either sold to reduce the debt (in which case, the lender can usually also sue to recover any shortfall) or kept in satisfaction of the debt.

Before realizing on PPSA security, a secured party must give notice and then wait 15 business days under section 21 of the Farm Debt Mediation Act.

Receivership Procedure

Some security agreements will allow the lender to appoint a private receiver or receiver-manager when the loan is in default. The receiver works for the lender, but the borrower pays the fees.

In some cases, lenders may ask the court to appoint a receiver. A court appointed receiver gets all instructions from the court and must consider the interests of all creditors, not just the one who requested the appointment.

The receiver can carry on the business and apply profits to reduce debt, or sell the whole business, or wind down the business and sell assets separately. During a receivership, it is possible that the business can be adjusted and a part of it salvaged. Normally though, a business is wound down during receivership and the assets are sold to pay the debts.

3. BANKRUPTCY

Bankruptcy, while unpalatable, is an option for farmers who have unmanageable debt, little or no equity remaining, and who have been unable to reach an agreement with their creditors.

It is a legal process, which releases a debtor from his debts and divides up assets amongst creditors.

Bankruptcy may be voluntary or forced.

Voluntary Bankruptcy

Any business or individual may declare bankruptcy on a voluntary basis. This is called "an assignment into bankruptcy". An individual may take this step at any time. Once the person has filed for bankruptcy, there is a stay of proceedings on any other action being taken to recover debt. This does not apply to secured creditors who have already taken possession of assets or who have commenced proceedings to do so at least 10 days prior to the filing for bankruptcy

Forced Bankruptcy

A farmer, whose principal occupation is farming and who is farming as a sole proprietorship, cannot be forced into bankruptcy by a lender. However, a partnership or corporation can be forced into bankruptcy. A creditor can file a petition with the court to have the business placed into bankruptcy. An individual that incurred the debt while part of a partnership that is now dissolved can also be petitioned into bankruptcy.

Lenders do not us this option very often because of the expense and time that it takes. It is usually faster and less expensive for them to realize on their security.

The Bankruptcy Process

The following is an outline of the steps and details of the bankruptcy process. Apart from the initial step, both the voluntary and forced bankruptcy proceedings are the same.

An individual who assigns themselves into bankruptcy contacts a Trustee in Bankruptcy and then files the appropriate papers.

In a forced bankruptcy, the court appoints a trustee

The Trustee

A trustee, usually associated with a chartered accounting firm, may be found in the yellow pages of the telephone directory or by contacting:

The Office of the Superintendent of Bankruptcy,
Industry Canada
(416) 973-6486)

Your accountant or lawyer can usually recommend a trustee.

If a potential bankrupt person has no funds, the Superintendent of Bankruptcy can help you obtain a trustee through the **Bankruptcy Assistance Program (B.A.P.).**

Creditors

The trustee and debtor meet with the creditors to disclose the financial situation.

As the assets are sold, each class of creditor will receive a percentage of the proceeds according to the security in place. Because Revenue Canada is a creditor, bankruptcy removes all tax liabilities. Because nonsecured creditors are identified and paid off (even if only 10 cents on the dollar), the former farmer will not be pursued for future earnings

What Does the Trustee Do?

The debtor must:

- turn over all of his assets to a trustee
- provide the trustee with all financial records
- disclose all liabilities, and
- provide details of recently disposed assets.

The trustee becomes a steward of the assets. The debtor must work closely with the trustee, gain clearance for any payments, keep him advised of place of residence and employment, refrain from acquiring more debts, turn over any gifts, inheritances or windfalls, etc.

Ontario's Execution Act allows the bankrupt person to maintain a few personal and household items and tools of the trade.

Debts Not Erased

The following debts are not erased by bankruptcy:

- debts for necessities of life like clothing and heating fuel
- support payments for a child or spouse
- fines or penalties imposed by a court
- debts obtained by fraudulent means

- student loans.

Bankruptcy Discharge

There is an automatic discharge for first-time bankrupts 9 months after they become bankrupt. This occurs unless the trustee recommends a discharge with conditions or if a creditor or the trustee of the Superintendent of Bankruptcy opposes it.

Moving Forward

Bankruptcy in itself is a stressful event. Although most farmers consider it only as a last resort, it's purpose is to relieve honest debtors from financial situations that have become unmanageable. This relief can in turn allow them to move forward and pursue other career paths and opportunities.

4. IMPLICATIONS OF LOAN GUARANTEES

A guarantee is an agreement between a lender and an individual (called a guarantor) in which the guarantor promises the lender, that the guarantor will pay the money that a particular borrower owes the lender if the borrower defaults on the debt. The guarantee may also give the lender security over some or all of the property of the person providing the guarantee.

Most guarantees do not require a lender to first pursue the debtor or other individuals who have given guarantees. This means a lender can decide to collect from the guarantor without ever attempting to do so from the borrower who defaulted on the loan. If this occurs, the only recourse for the guarantor is to try to collect from the borrower they signed the guarantee for. In that situation the guarantor has now become a creditor to the person who defaulted on the loan. They can, in some cases, take over the lender's security and attempt to realize on it in order to recover their money. It is usually safe to assume however, that if realizing on security had been a reasonable method for recovering the debt, the lender would have pursued it.

If a government agency has guaranteed a loan as part of a program and the borrower defaults, the government could then become a creditor.

These debts owed to guarantors must be dealt with in the same manner as any other creditor.

If the borrower exits from farming and does not declare bankruptcy, the guarantor must be contacted and a deal struck to liquidate the guarantee. If there is no equity remaining, the guarantor may be prepared to write off the guaranteed amount. If the borrower fails to contact the guarantor to make arrangements, s/he may face legal actions from the guarantor. The bankrupt party must list the guarantor as a creditor when working with the Trustee in Bankruptcy. The guarantor will accept the proportion of the guarantee that can be realized from the liquidation of assets.

Limited or Unlimited Guarantees

A guarantee may be **limited** or **unlimited**. An unlimited guarantee might have wording that states the guarantee is responsible for all present and future debts of the debtor. The wording may also be broad enough to allow the lender to change the terms and amounts of the original loan without needing the consent of the guarantor.

A limited guarantee would state how much the guarantor would owe the lender in the event of a default

References

Financial Stress - Legal Issues, G. Edward Oldfield, Law Firm of Hobson, Wellhauser, Taylor & Oldfield, Waterloo, prepared for the 1999 Farm Tax and Business Seminar.

Legal Aspects of Farm Finance, OMAFRA publication written by Lynn Paul, Barrister and Solicitor, Hamilton.

| Top of Page |

D. OTHER SOURCES OF INFORMATION

All OMAFRA products and information are available through the Government Information Centre at 1-888-466-2372 or 519-826-3700 or on the OMAFRA web site at: http://www.gov.on.ca/OMAFRA/english/products/product.html

- Ontario Farm Management Analysis Project (OFMAP) and computer spreadsheets http://www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/agbusdev.html#OFMAP
- B.E.A.R.2000 - Risk Rated Enterprise Budgets for Crop and Livestock Enterprises.
- Farm Management Computer Tools including a loan calculator and capital investment analyser. http://www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/downtown.htm
- *Developing Rural Business Opportunities*, Ontario Agricultural Training Institute, 1992. http://www.oati.com/ (external link - disclaimer)
- *Publication 37, Farm Financial Analysis and Planning Workbook*, Ontario Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs.
- *Rural Business Planner CD ROM*, Canadian Farm Business Management Council. http://www.cfbmc.com (external link - disclaimer)

| Top of Page |

E. LEGAL AND FINANCIAL TERMS

- **accelerate** - to accelerate a debt means to speed up the date(s) the debt was originally intended to be paid so that the whole thing is due immediately.
- **accrual statement** - a financial statement which matches expenses incurred and income earned for a specific time period, although these expenses and income may not have been actually paid or received in cash within that time period.
- **assign** - to transfer to someone else.
- **assignee** - a person to whom an assignment is made; a grantee.
- **assignor** - a person who assigns or transfers, whether or not he is the original owner.
- **assignment of account** - transfer to assignee giving the assignee the right to apply collected proceeds against an outstanding debt.
- **bailiff** - a public of officer whose job is to collect judgment debts; sheriff.
- **bankruptcy** - the legal process by which assets of the debtor are liquidated to pay off creditors and relieve the debtor of the unpaid balance of his liabilities.
- **bond** - a certificate of indebtedness issued by a government or corporation; an obligation in writing, sometimes supported by collateral, given by an

individual or corporation to pay damages, or to protect against losses caused by a third party through nonperformance or a contract or other duties.

- **book value of assets** - the value of an asset at the date it was acquired as reported on financial statements prepared using generally accepted accounting principles.
- **capitalization of interest** - the process in which interest arrears are consolidated into the principal amount; similar to compounded interest.
- **cash flow statement** - a financial statement showing the net effect on cash of the inflows and outflows of cash from operations and other types of transactions over a given period of time.
- **cash statement** - a statement showing the opening and closing balances of cash on hand in the bank, summarizing the cash received and money paid out for a stated period.
- **chattel mortgage** - a charge or lien on personal property, typically used for the purchase of equipment.
- **collateral** - property charged or pledged to ensure that the terms of a contract are met or the payment of a debt is made.
- **common law** - the name for the rules that Canadian and foreign courts have developed over centuries of lawsuits.
- **consignment** - a shipment of goods made under an agreement whereby the receiver (the consignee) agrees to sell or otherwise dispose of the goods as agent on behalf of the shipper (the consignor).
- **creditor** - a creditor is a person who lends money to another person to be paid back later, or who supplies goods or services to another person to be paid for later.
- **debt** - what is owed.
- **debt restructuring** - a change in the repayment terms of a loan agreement.
- **debt servicing** - the ability to make payments of money owned.
- **debtor** - a debtor is a person who owes money to a creditor to repay a loan or to pay for goods or services supplied.
- **default** - a person is "in default" or "defaults" by not doing something as promised in the agreement (like making a payment) or doing something (s)he promised in the agreement not to do (like selling some property without a creditor's permission) or when some other thing happens which the agreement said would be a default (like a sheriff seizing some of the person's property).
- **deferral of interest or principal payments** - the postponement of payments on a debt for a period of time (this happens only if the creditor agrees).
- **demand note** - an agreement between the creditor and the debtor that the creditor can demand payment of the money owed at any time.
- **discharge** - to release from obligation.
- **discovery** -a meeting before trial of both sides involved in a legal action when the lawyer for each side involved in the legal action may question the other party (called examination for discovery). The purpose of "discovery" is to evaluate the strength of one's position.
- **encumbrance** - an encumbrance is an interest one person (the "encumbrancer") has in another person's property. The interest may be a security like a mortgage on land) or it may be another sort of interest, such as the lien the garage has on a tractor for the cost of repairing it.
- **equity** - an interest in property, the monetary value of the property less any outstanding liabilities.
- **foreclosure** - a termination of all rights of the mortgagor in the property, the result of a final order of foreclosure will be the transfer of title to the mortgagee; such action usually results from substantial arrears in mortgage payments and is usually pursued by the mortgagee as a last resort.
- **garnishment** -an action whereby a person's wages or some other money

coming to that person is withheld from the person and applied to debt. This action must be authorized by a court order.

- **general security agreement** -a financial contract between a debtor and a creditor in which personal property of the debtor is provided as security for repayment of a debt.
- **guarantee, guarantor** - a "guarantor" is someone who gives a creditor a guarantee. A guarantee is an agreement between the guarantor and the creditor in which the guarantor promises to pay money owed to the creditor by the debtor identified in the guarantee and, sometimes, to perform the debtor's other promises to the creditor if the debtor defaults. Parents are often asked to guarantee loans a bank or other creditor is making to one of their children.
- **insolvency** -the condition of a person who is unable to pay his debts as they become due.
- **lien** - the right given by law or contract to a person to have a debt repaid out of the property belonging to the person owing the debt.
- **liquidation value** - the price which might be expected to be realized on an asset upon a forced sale or on the winding up of the business.
- **market value** -current cost to replace something, price paid by a willing buyer to a willing seller.
- **mortgage** - charge or lien on real or personal property; encumbrance.
- **mortgagee** - a person who lends money and received a mortgage as security.
- **mortgagor** - a person who pledges property as security for a debt.
- **Ontario Personal Property Security Act (PPSA)** - this act sets out the law governing contracts in which personal property is provided as security for repayment of debts.
- **person** - person generally means not just humans, but also corporations, partnerships, associations, and other entities.
- **personal property** - our law divides all property into two classes: property that is land or is considered as part of the land where it is located (called real property) and personal property, which is everything else. Some examples of personal property are furniture, clothing, vehicles, cows, crops and debts people owe you.
- **purchase money security interest (PMSI)** - a special type of security interest under the PPSA, when a loan agreement is taken for the purchase of an item of personal property, and is secured by that item being purchased.
- **power of sale** - the right of the mortgagee to advertise and sell real or personal property should the mortgagor default in payment of the debt.
- **prior encumbrances** - an encumbrance which precedes another, an encumbrance securing a debt which must be paid first upon sale of the property.
- **promissory note** - a written promise to pay a certain sum at a particular time, or on demand.
- **property** - property is anything that a person can own. Property is either real property or personal property
- **quit claim deed** - a deed which releases or relinquishes a claim against real property.
- **real property** - real property is land and things that the law says become part of it once they are put there, such as most buildings, trees, and some crops. For example, Revenue Canada defines it to include buildings in the definition of qualified farm property which is eligible for the $500,000 capital gains exemption.
- **realize** - when a debtor is in default, a secured creditor may recover some of the loss that default cost by realizing, that is, selling or keeping, the debtor's property covered by the security agreement.
- **realization** - conversion of any kind of property into money.

- **receivable** - an outstanding amount which someone owes you, but has not yet been paid. Often associated with product and market sales.
- **receiver** - a person appointed by a court or by a creditor to take charge of property.
- **receivership** - the legal status of a debtor for whom a receiver has been appointed.
- **search of title** - an examination (at the registry office or land titles office) of the official books and documents relating to land for the purpose of discovering if there are any encumbrances registered against it, and/or to ascertain the title holder(s) of the property.
- **secured claim** - a claim to a creditor that is secured by a mortgage of real property or chattel mortgage. If the asset is of less value than the claim, the creditor may also claim as an unsecured creditor for the balance of the claim.
- **secured property** - property in which an interest is held by the lender as assurance of payment of a debt.
- **security** - security is an interest in a debtor's property that the debtor gives to a creditor to protect the creditor from loss if there is a default by the debtor.
- **security agreement** - a security agreement is the document or combination of documents a debtor signs (sometimes the secured creditor signs too) to give the secured creditor security in the debtor's property described there. Security agreements can give security in real property, personal property or both.
- **seizure** - to take physical possession, by process of law.
- **sheriff** - a public officer whose function is to collect on judgment debts; bailiff.
- **solvency** - the ability of a person to pay debts as they become due.
- **statement of adjustments** - a statement prepared at the time land is sold which reflects any addition or subtraction to be made to or from the purchase price as agreed by contract (i.e. credit for taxes paid).
- **statement of realization and liquidation** - a financial statement drawn up by a trustee or liquidator to account for the winding up of a business, showing the amounts received on the sale of the assets and the amounts given out to liquidate the liabilities.
- **tenure** -the act or right of holding property.
- **transfer deed** -a document which conveys land; a document signed by the owner whereby title to land is transferred to another person.
- **trustee** - a person who holds title to property for the benefit of another.
- **trust** - a structure that allows an individual (called a settlor) to transfer the legal title of assets to another person (called a trustee) with instructions on how the property is to be used for the benefit of the named persons (called the beneficiaries).
- **trustee in bankruptcy** - a person appointed by the court to administer the estate of a bankrupt and distribute available assets to creditors.
- **unsecured creditor** - an unsecured creditor is a person who gives a debtor credit without taking any security. If the debtor does not pay, the unsecured creditor must sue him or her in court to get the right to have the sheriff seize and sell the debtor's property.
- **write-off** - term meaning that a farmer's account that is considered uncollectible is closed by transferring its balance to reserve for bad debts.

This Factsheet was written by **Rob Gamble**, Finance and Business Structures Program Lead, Guelph, OMAFRA, in part with material originally authored by (the late) **W.R. (Bill) Broadworth**, Farm Business Advisor, OMAFRA; **Art Lawson**, Manager, Regional Economic Development, OMAFRA; and **Ralph Winslade**, Manager, Agriculture Business Development, OMAFRA (retired).

| Top of Page |

| Business Development Home Page |

| Central Site | Feedback | Search | Site Map | Français |
| Home | What's New | Calendar | Products | News Releases |

Ontario

This site maintained by the Government of Ontario, Canada

This information is provided as a public service, but we cannot guarantee that the information is current or accurate.
Readers should verify the information before acting on it.

Feedback and technical inquiries to: busdev@omafra.gov.on.ca

© Copyright 2001 Queen's Printer for Ontario

Last Updated: January 19, 2001

FICHE TECHNIQUE

GESTION DE L'ENTREPRISE

COMMANDE N° 00-052

JUILLET 2000

AGDEX 817

Ontario

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales

AVENUES OFFERTES AUX AGRICULTEURS CONFRONTÉS À DES DIFFICULTÉS FINANCIÈRES

R. Gamble

(En remplacement de la fiche technique *Options pour les agriculteurs aux prises avec des difficultés financières*, commande n° 99-054)

INTRODUCTION

L'agriculture, comme tout autre secteur d'activité, comporte des risques financiers. Même les entreprises les mieux gérées peuvent être confrontées à une baisse des cours, à des initiatives qui échouent ou à des modalités de financement défavorables.

La présente fiche technique donne un aperçu des avenues qui s'offrent aux exploitants confrontés à des difficultés financières, dans le but de les aider à prendre des décisions qui concernent l'entreprise.

La prise d'une décision peut constituer un pas important dans la gestion du stress engendré par des difficultés financières. Elle atténue le climat d'incertitude et procure en même temps à la famille éprouvée le sentiment que l'on tient la situation en main. Même si l'on traite essentiellement ici des décisions d'affaires à prendre, il est clair que les répercussions sur la vie familiale et personnelle sont tout aussi importantes et méritent qu'on leur accorde l'attention nécessaire.

Voici les sujets traités dans cette fiche technique :

A. Réagir et se faire conseiller *pages 1-3*
B. Négocier un plan de redressement *pages 3 -5*
C. Planifier la cessation des activités *pages 5 -8*
D. Autres sources d'information *page 8*
E. Termes juridiques et financiers *pages 9 -11*

A. RÉAGIR ET SE FAIRE CONSEILLER

Il serait ridicule de prétendre que les réponses aux difficultés d'une entreprise se trouvent facilement. Les décisions à prendre sont des décisions difficiles.

On doit d'abord se poser deux questions :

1. L'entreprise actuelle peut-elle poursuivre ses activités?
2. Sinon, des changements pourraient-ils lui permettre de survivre?

Pour répondre à ces questions, une analyse s'impose.

Une analyse financière :

- **révèle la productivité et la situation financière de la ferme;**
- **indique si les difficultés sont liées à un événement non susceptible de se répéter ou à une situation récurrente;**
- **indique si le refinancement de la dette ou des changements au niveau de la gestion peuvent remédier aux problèmes.**

Le Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario (PAGEAO) est un excellent outil d'analyse adapté au contexte agricole. Il permet de voir clairement où vous en êtes et fournit des données de référence utiles. Pour vous procurer les formulaires de saisie de données nécessaires au travail d'analyse ou un exemplaire de la publication 69F, la compilation du PAGEAO, vous pouvez communiquer avec le Centre d'information du gouvernement au 1-888-466-2372 ou vous rendre sur le site Web du MAARO :
http://www.gov.on.ca/OMAFRA/french/busdev/agbusdev.html

Si votre entreprise vous a fait subir de lourdes pertes, vous voulez sans doute stopper l'hémorragie et préserver ce qui reste de capitaux propres. Il se peut même que vous décidiez de mettre un terme à vos activités agricoles. Voici un schéma qui illustre les étapes du processus décisionnel.

L'analyse devrait vous fournir de l'information concrète sur laquelle fonder vos décisions. Il se peut que vous décidiez de mettre un terme à vos activités en raison d'objectifs familiaux ou de carrière, en dépit du fait que des changements pourraient vous permettre de rester en affaires.

Quelle que soit votre conclusion, il est important de la voir comme une décision de gestion qui vous appartient.

OÙ TROUVER CONSEIL?

Si vous avez besoin d'aide pour régler des questions financières, un certain nombre de services consultatifs sont à votre disposition pour y voir plus clair.

Programme de conseillers des familles d'agriculteurs

Le programme de conseillers des familles d'agriculteurs (PCFA) est un programme que le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO) offre aux agriculteurs en difficulté. Comme il y a des moments où un agriculteur tient à parler à quelqu'un qui comprend les défis que pose l'agriculture, les conseillers de familles d'agriculteurs sont des agriculteurs d'expérience qui sont bien formés pour offrir des conseils financiers et aider les familles aux prises avec des difficultés financières.

Les conseillers connaissent bien votre secteur d'activité, mais viennent d'une autre région. **Ils font preuve d'une discrétion absolue.**

Un conseiller de familles d'agriculteurs peut vous guider vers d'autres services professionnels dont vous pouvez avoir besoin pour évaluer la situation de votre entreprise et vous doter d'un plan d'action. Ce plan d'action peut comporter des techniques améliorées de production et de gestion, le refinancement de la dette ou des sources de revenu de remplacement – selon ce que votre famille juge approprié.

Le conseiller de familles d'agriculteurs :

- visite la ferme;
- identifie les points forts et les points faibles de l'exploitation; et
- aide la famille à élaborer un plan d'action propre à améliorer la santé financière de la ferme.

La famille n'est **aucunement** tenue d'adopter les recommandations et peut se retirer du programme en tout temps. Le service est offert gratuitement.

Personne-ressource :
M. Rob Gamble
Coordonnateur, Programme de conseillers des familles d'agriculteurs, MAAARO
Téléphone : (519) 826-4350
Sans frais : **1-888-466-2372, poste 64350**

Programme de consultation agricole

Le Programme de consultation agricole (PCA), offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada, procure en toute discrétion aux agriculteurs deux types de services :

1. le service d'orientation ou d'aiguillage, et
2. le service de consultation direct et personnalisé en gestion financière.

1. Service d'orientation ou d'aiguillage

Le service d'orientation ou d'aiguillage aide l'agriculteur à trouver l'information dont il a besoin pour améliorer ou changer l'orientation de ses activités agricoles.

Vous pouvez vous renseigner par téléphone sur les programmes, services et personnes qui peuvent être utiles. Les numéros de téléphone sont inscrits dans l'annuaire sous les organismes agricoles, les ministères de l'Agriculture provinciaux et fédéraux, et les organismes voués à des denrées en particulier.

2. Service de conseil en gestion financière

Le service de conseil en gestion financière aide l'agriculteur qui éprouve des difficultés financières. Contre des frais nominaux, des consultants chevronnés qui comprennent l'agriculture travailleront avec vous pour prévenir des problèmes financiers plus graves. Le service vous aide à évaluer votre situation financière actuelle et à élaborer un plan pour assurer votre réussite future.

L'agriculteur peut demander au consultant de préparer ce qui suit :

- un état des résultats pour les deux dernières années,
- un bilan à jour,
- des prévisions des produits et des charges sur une ou deux années dans l'hypothèse où les activités sont maintenues,
- de l'aide dans l'évaluation des solutions de rechange et le choix d'un plan d'action,
- l'élaboration d'un plan d'exploitation sur deux ou trois ans, y compris des prévisions au niveau de la trésorerie et des produits et des charges.

QUI EST ADMISSIBLE?

Les agriculteurs dont les livres comptables de base sont à jour et qui font face à l'une ou à plusieurs des situations suivantes au niveau de leur entreprise :

- pertes,
- diminution des marges,
- difficulté à payer les factures à leur échéance,
- non-reconduction du prêt d'exploitation du fait d'une incapacité à réduire périodiquement le capital emprunté,
- modalités du prêt incompatibles – choix du moment et montant des bénéfices / choix du moment et montant des versements incompatibles avec les mouvements de trésorerie,
- évidence de l'imminence de l'une ou l'autre des situations qui précèdent.

Personne-ressource :
M. Bob Zidichouski
Agriculture et Agroalimentaire Canada
174, rue Stone Ouest
Guelph (Ontario) N1G 4T1
Téléphone : **1-800-265-8135** ou (519) 763-8135
Télécopieur : (519) 836-3213

CONSEILS JURIDIQUES ET COMPTABLES

Il est important d'obtenir des conseils juridiques et comptables au moment d'analyser divers plans de redressement. Votre comptable peut vous exposer les conséquences fiscales de la vente de certains éléments d'actif. Un avocat peut vous conseiller sur les conséquences de différentes garanties et les mesures à prendre sur le plan juridique pour vous assurer qu'un titre a été transféré ou que des obligations ont été éteintes.

La fiche technique n° 00-090 du MAAARO, *Imposition sur la vente de biens d'entreprises agricoles,* donne un aperçu des répercussions de la vente d'éléments d'actif agricole. Pour vous en procurer un exemplaire, veuillez communiquer avec le Centre d'information du gouvernement au 1-888-466-2372 ou passer par le site Web du MAAARO : http://www.gov.on.ca/OMAFRA/french/busdev/facts/00-090.htm

B. NÉGOCIER UN PLAN DE REDRESSEMENT

Les agriculteurs qui éprouvent des difficultés financières et qui souhaitent poursuivre leurs activités peuvent essayer de négocier une entente avec leurs créanciers. Ils peuvent le faire eux-mêmes ou par l'intermédiaire du Service de médiation en matière d'endettement agricole, offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

SERVICE DE MÉDIATION EN MATIÈRE D'ENDETTEMENT AGRICOLE

Le Service de médiation en matière d'endettement agricole (SMMEA) est un programme d'Agriculture et Agroalimentaire Canada offrant aux agriculteurs insolvables et à leurs créanciers des services de médiation qui visent à les aider à s'entendre sur un arrangement mutuellement satisfaisant.

Le service permet de régler des cas d'insolvabilité en privé, de façon confidentielle et à moindre coût que si l'affaire était portée devant les tribunaux. L'expérience passée indique un taux de réussite de 70 %, ce qui signifie que les agri-

culteurs et leurs créanciers parviennent à élaborer un plan dans la majorité des cas.

Description du programme

Deux possibilités s'offrent à l'agriculteur qui désire recourir au SMMEA. Il peut demander :

1. **le sursis des procédures, la révision et la médiation; ou**
2. **la révision et la médiation, sans sursis des procédures.**

Essentiellement, dans un cas, il demande le sursis, dans l'autre, non. Ce sursis est très important lorsque les créanciers ont déjà entamé des poursuites.

Qu'est-ce qu'un sursis de procédures?

Les créanciers garantis sont tenus par la loi de remettre aux agriculteurs un **préavis de réalisation de sûreté** avant d'entamer des poursuites pour recouvrer la dette. L'agriculteur dispose de *15 jours* ouvrables pour répondre à ce préavis avant que des poursuites ne soient engagées. L'agriculteur peut alors choisir de demander le sursis de procédures, pour empêcher le créancier de le poursuivre. **Toutefois, il doit se renseigner auprès d'un conseiller juridique pour savoir quand exercer le sursis de procédures et clarifier sa situation en ce qui concerne les poursuites qui ont déjà été entamées.**

L'agriculteur peut aussi demander un sursis au moment où il est poursuivi pour le recouvrement d'une dette par un créancier non garanti. Même si les **créanciers non garantis** n'ont pas à fournir de préavis, le sursis protège quand même l'actif de l'agriculteur pendant la médiation. Le sursis de procédures initial est de 30 jours, mais peut se prolonger jusqu'à 120 jours.

Si l'agriculteur n'a reçu aucun préavis et n'est l'objet d'aucune poursuite, il peut décider de demander la révision et la médiation seulement, sans demander de sursis.

Étapes du travail de médiation dans les affaires d'endettement agricole

Les étapes pour l'une et l'autre possibilités sont les mêmes, sauf pour l'application du sursis. Voici les étapes qui s'enchaînent, une fois que l'administrateur confirme votre admissibilité :

- Un spécialiste financier reçoit le mandat de faire une révision détaillée des affaires financières de l'agriculteur. Le spécialiste peut aussi aider l'agriculteur à préparer un plan de redressement qui décrit ce que l'agriculteur entend faire pour résoudre ses difficultés financières.

- L'administrateur nomme un médiateur qui rencontre l'agriculteur et son ou ses créanciers.

- Si l'agriculteur a demandé un sursis, tous les créanciers sont conviés à la rencontre.

- Si l'agriculteur **n'a pas** demandé de sursis, tous les créanciers garantis sont conviés à la rencontre ainsi que tout autre créancier avec qui un règlement s'impose.

- Avec l'aide du médiateur, l'agriculteur et les créanciers débattent du plan de redressement et éventuellement le modifient. Si une entente est conclue, elle est consignée par écrit et lie toutes les parties, une fois que ces dernières l'ont signée.

QUI EST ADMISSIBLE?

Sont admissibles à la médiation, les particuliers, les sociétés par actions, les sociétés de personnes, les coopératives et les associations de personnes « pratiquant l'agriculture à des fins commerciales » qui sont insolvables.

Pour être considérés insolvables, les demandeurs doivent respecter l'**un** des critères suivants :

- ne pas être en mesure de payer leurs dettes au moment où elles deviennent exigibles;
- avoir cessé d'honorer leurs engagements dans le cours normal de leurs activités; ou
- être propriétaires d'une entreprise dont la valeur de réalisation tirée d'une vente normale ne permettrait pas de rembourser les dettes échues et à échoir.

Personne-ressource :
M. Bob Zidichouski
Agriculture and Agroalimentaire Canada
174, rue Stone Ouest
Guelph (Ontario) N1G 4T1
Téléphone : **1-800-265-8135** ou (519) 763-8135
Télécopieur : (519) 836-3213

RÈGLEMENTS NÉGOCIÉS SANS INTERMÉDIAIRE

Les prêteurs et les spécialistes financiers reconnaissent que peu de particuliers établissent eux-mêmes un plan de redressement et le soumettent ensuite à leurs créanciers. Cette avenue demeure quand même envisageable. Les agriculteurs qui sont en mesure de voir venir certaines difficultés financières et veulent prendre des moyens d'y remédier avant que les choses ne s'aggravent, peuvent prendre l'initiative de le faire, sans intermédiaire.

Si vous avez déjà reçu d'un créancier un préavis de réalisation de sûreté, il est recommandé de faire appel au Service de médiation en matière d'endettement agricole.

Voici des suggestions à l'intention des producteurs qui voudraient agir seuls :

- Trouvez un conseiller financier compétent. Il peut s'agir de votre comptable, avocat ou conseiller actuel. Le Service d'orientation ou d'aiguillage du Programme de

consultation agricole peut aussi vous aider à en trouver un.

- Le plan doit obligatoirement faire ressortir les avantages des changements que vous proposez. Soyez prêt à faire valoir les avantages financiers que vos créanciers gagneront à vous laisser refinancer votre dette et poursuivre vos activités, plutôt que les cesser.

- Vos créanciers veulent aussi savoir si votre entreprise peut survivre à long terme. Un plan devrait démontrer que l'entreprise est viable à long terme, apte à faire face à ses obligations financières et à consolider son actif.

- Dans toute négociation, une confiance mutuelle est nécessaire. Le fait d'être honnête avec vos créanciers vous aide à établir votre crédibilité. De leur côté, vos créanciers vous témoignent leur confiance en vous donnant des réponses claires et des engagements au moment opportun.

- Certaines entreprises ont la possibilité d'attirer des investissements de l'extérieur. L'injection de capitaux peut vous aider à surmonter vos difficultés financières, mais elle peut s'assortir de certaines conditions. En effet, les investisseurs réclament souvent en contrepartie une participation dans l'entreprise et un droit de regard sur son exploitation.

- En tant que propriétaire de l'entreprise, vous devez démontrer votre volonté d'apporter les changements destinés à accroître les profits, qu'il s'agisse de vendre certains éléments d'actif ou de modifier vos pratiques de gestion.

C. PLANIFIER LA CESSATION DES ACTIVITÉS

On n'envisage jamais de gaieté de cœur de s'orienter autrement et d'abandonner l'agriculture. Certains en arrivent à cette décision après bien des années difficiles. D'autres y sont forcés par leurs créanciers ou un cas de force majeure. Les passages qui suivent portent sur la planification de la cessation des activités de l'entreprise.

Voici les volets qui seront abordés :

1. **Décision librement consentie**
2. **Sortie forcée**
3. **Faillite**
4. **Répercussions des garanties sur les prêts**

1. DÉCISION LIBREMENT CONSENTIE

Lorsque la menace de difficultés financières plane à l'horizon, certains agriculteurs décident par eux-mêmes de mettre un terme à leurs activités. La planification de l'opération comporte des avantages. L'agriculteur peut ainsi vendre ses éléments d'actif au moment le plus favorable, protège sa famille du stress lié à l'incertitude et dispose de plus de temps pour réfléchir à l'orientation à donner à sa carrière. Voici les solutions qui s'offrent à lui :

Planification de la vente des éléments d'actif

S'il reste suffisamment de capitaux propres dans l'entreprise, il est bon de planifier la vente des éléments d'actif. Avec la collaboration des prêteurs et des conseillers fiscaux et juridiques, on peut ainsi sauvegarder un maximum de capital. Le produit de la vente permet de rembourser les dettes. On doit prendre soin d'obtenir une quittance dès qu'une dette est remboursée. Il est recommandé de consulter un comptable pour connaître le moment le plus favorable pour vendre et le montant des impôts à payer.

Faillite

L'agriculteur doit s'efforcer dans la mesure du possible de s'entendre avec ses créanciers. Toutefois, quand les négociations avortent, il peut arriver qu'il doive recourir à la faillite pour se libérer entièrement d'une dette qu'il n'arrive plus à assumer, et empêcher les créanciers de revenir plus tard contre lui. La section 3 traite plus à fond de ce sujet.

Cession de l'entreprise

On peut se défaire d'une entreprise, mais cette solution n'est probablement pas la meilleure. L'**acte de transport par renonciation** est le document qui constate la cession des titres de propriété en faveur du créancier. Ce document est le plus souvent associé à une forme quelconque de règlement négocié lorsque les capitaux propres sont rares ou inexistants. Les créanciers peuvent exiger une saisie immobilière ou un pouvoir de vente au lieu de l'acte de transport de renonciation. Même si cet acte peut servir à remettre la propriété foncière entre les mains du prêteur, il peut quand même y avoir des obligations fiscales assorties à ce mode de règlement, lequel n'exclut pas non plus que d'autres créanciers réclament le remboursement des sommes qui leur sont dues.

2. SORTIE FORCÉE

Lorsqu'un emprunteur donne des garanties à un prêteur, il lui accorde une participation ou certains droits dans les biens donnés en garantie. Cette participation reste valable jusqu'à ce que le prêt soit remboursé et qu'une quittance ait été signée.

Si un emprunteur ne respecte pas les modalités de l'acte de prêt, des poursuites peuvent être entreprises pour assurer le remboursement de la dette. Même une fois les poursuites entreprises, il peut y avoir une possibilité de négocier une vente des éléments d'actif ordonnée et graduelle. Tant que le créancier ne craint pas pour la sécurité de la garantie, une vente planifiée s'avère probablement la solution la plus rentable pour le créancier et pour le débiteur.

Un créancier est à même d'exercer différents recours en cas de défaut de paiement de la part du débiteur.

Poursuite en vertu d'une hypothèque

La **saisie immobilière** est un recours supervisé par le tribunal qu'un prêteur peut exercer, lorsque l'emprunteur fait défaut d'honorer ses engagements en vertu d'une convention d'hypothèque immobilière. En saisissant le bien immobilier,

le prêteur prend possession du bien-fonds et des titres de propriété sur celui-ci. Si le prêteur vend la propriété à un prix supérieur au solde du prêt hypothécaire, il conserve l'excédent. Si la propriété se vend à un prix inférieur au montant de la dette, le prêteur ne peut poursuivre l'emprunteur pour récupérer le déficit.

Le **pouvoir de vente** est un recours que le créancier peut exercer en vertu d'une clause du prêt hypothécaire lorsque le débiteur manque à ses obligations. La convention de prêt confère au prêteur le droit de vendre le bien-fonds, mais **ne** lui confère **pas** les titres de propriété. S'il vend le bien-fonds à un prix supérieur au montant de la dette, l'excédent revient à l'emprunteur, à moins qu'un autre créancier n'ait le privilège de se faire rembourser. Si le bien-fonds se vend à un prix inférieur à la valeur de la dette, le prêteur peut poursuivre l'emprunteur pour la différence.

Poursuite en vertu d'une garantie sur des biens meubles

Un bien meuble correspond à tout élément d'actif autre qu'un bien immeuble.

On entend par « **réalisation d'une sûreté** », le recours entrepris contre les biens de l'emprunteur en vertu de la *Loi sur les banques* ou de la *Loi sur les sûretés mobilières (LSM)*. Ce sont là les deux lois qui régissent les types les plus courants de garantie sur des biens meubles. Dans le cadre de la réalisation d'une sûreté, le créancier exige normalement le paiement. En cas de défaut de paiement, il peut saisir les éléments d'actif donnés en garantie et les vendre pour réduire la dette (auquel cas, il peut aussi entamer des poursuites pour récupérer tout manque à gagner) ou conserver les biens en règlement de la dette.

Avant de réaliser une garantie en vertu de la LSM, le créancier garanti est tenu de donner au débiteur un préavis de 15 jours ouvrables aux termes de l'article 21 de la Loi sur la médiation en matière d'endettement agricole.

Mise sous séquestre

Certains contrats de garantie autorisent le créancier à nommer un séquestre ou un administrateur-séquestre privé lorsque le débiteur est en défaut. Le séquestre travaille pour le compte du créancier, mais ses honoraires sont assumés par le débiteur.

Dans certains cas, le créancier peut demander au tribunal de nommer un séquestre. Ce dernier reçoit toutes les directives du tribunal et doit tenir compte des intérêts de tous les créanciers, et non seulement de celui qui a demandé sa nomination.

Le séquestre peut continuer d'exploiter l'entreprise et appliquer les profits à la réduction de la dette, ou vendre l'entreprise dans son ensemble ou encore procéder à la réduction progressive des opérations et vendre les éléments d'actif séparément. Durant la mise sous séquestre, il est possible que l'entreprise puisse se redresser et être en partie sauvée. Normalement, toutefois, une entreprise est démantelée durant la mise sous séquestre et ses éléments d'actif sont vendus afin de rembourser les dettes.

3. FAILLITE

La faillite, bien qu'on n'y recoure pas de gaieté de cœur, demeure une solution pour les agriculteurs qui ne parviennent plus à gérer leur dette, qui ont peu ou n'ont plus du tout de capitaux propres dans leur entreprise et qui ne sont pas parvenus à négocier une entente avec leurs créanciers.

Il s'agit d'un recours qui vise à libérer le débiteur de ses dettes et à répartir les éléments d'actif entre les créanciers.

La faillite peut être volontaire ou forcée.

Faillite volontaire

Toute entreprise ou tout particulier peut déclarer faillite de façon volontaire. On parle alors de « cession de faillite ». Un particulier peut exercer ce recours en tout temps. Une fois qu'une personne a demandé la protection de la *Loi sur la faillite,* il y a un sursis d'instance à l'égard de toute nouvelle poursuite engagée pour recouvrer la dette. Ce sursis ne s'applique pas aux créanciers garantis qui ont déjà pris possession des éléments d'actif ou qui ont entamé des procédures pour le faire au moins 10 jours avant la demande de protection en vertu de la *Loi sur la faillite.*

Faillite forcée

Un agriculteur, dont la principale occupation est l'agriculture et qui est à la tête d'une entreprise à propriétaire unique, **ne peut** être contraint à la faillite par un créancier. Toutefois, une société de personnes ou une société par actions **peut** être acculée à la faillite. Un créancier peut présenter au tribunal une requête de mise en faillite. Un particulier qui a engagé la dette pendant qu'il faisait partie d'une société de personnes qui est maintenant dissoute peut aussi être l'objet d'une requête de mise en faillite.

Les créanciers ne recourent pas souvent à cette avenue étant donné les frais et les délais occasionnés. Il est habituellement plus rapide et moins coûteux pour eux de réaliser la garantie.

Déroulement d'une faillite

Voici un aperçu des étapes et des détails du déroulement d'une faillite. Outre l'étape initiale, les démarches sont les mêmes qu'il s'agisse d'une faillite volontaire ou forcée.

Un particulier qui se met lui-même sous la protection de la *Loi sur la faillite* communique avec un syndic, puis produit les documents nécessaires. Dans le cas d'une mise en faillite, le syndic est nommé par le tribunal.

Le syndic

On peut trouver un syndic, habituellement associé à un bureau de comptables agréés, en consultant les pages jaunes de l'annuaire téléphonique ou en communiquant avec le :

Bureau du surintendant des faillites,
Industrie Canada
(416) 973-6486.

Votre comptable ou votre avocat peut habituellement vous recommander un syndic.

Si la personne qui se met sous le couvert de la *Loi sur la faillite* n'a pas d'argent, le surintendant des faillites peut l'aider à se trouver un syndic grâce au **Programme d'accès à la faillite.**

Créanciers

Le syndic et le débiteur rencontrent les créanciers pour leur déclarer la situation financière de l'entreprise.

Au fur et à mesure que les éléments d'actif sont vendus, chaque catégorie de créancier reçoit une quote-part des produits en fonction de la garantie détenue. Comme Revenu Canada fait partie des créanciers, la faillite fait disparaître toutes les obligations fiscales. Comme les créanciers non garantis sont identifiés et remboursés (ne serait-ce qu'à raison de 0,10 $ pour chaque dollar initialement prêté), l'agriculteur ne sera pas poursuivi sur ses gains futurs.

Rôle du syndic

Le débiteur doit :

- remettre tous ses éléments d'actif au syndic;
- fournir au syndic tous ses livres comptables;
- déclarer toutes ses obligations;
- fournir des détails sur toute vente récente d'actif.

Le syndic devient le gardien de l'actif. Le débiteur doit travailler en étroite collaboration avec lui, obtenir la compensation des paiements, le tenir au courant de son lieu de résidence et d'emploi, s'abstenir de contracter de nouvelles dettes, lui concéder tout don, legs ou profit inattendu qu'il pourrait recevoir.

La *Loi sur l'exécution forcée* (Ontario) autorise le failli à conserver quelques biens meubles, articles de maison et outils.

Dettes non effacées

Les dettes suivantes ne sont pas effacées par la faillite :

- dettes pour les nécessités de la vie, tels que vêtements et carburant nécessaire au chauffage;
- pensions alimentaires pour un enfant ou un conjoint;
- amendes ou pénalités imposées par le tribunal;
- dettes contractées de manière frauduleuse;
- prêts-étudiants.

Libération

Neuf mois après la déclaration de faillite, la libération relève automatiquement une personne qui essuie une première faillite, des interdictions découlant de la faillite, sauf si le syndic recommande que la libération soit assortie de conditions ou si un créancier ou le syndic du surintendant des faillites s'y oppose.

Et la vie continue!

La faillite est un événement stressant. Même si la plupart des agriculteurs ne l'envisagent qu'en dernier ressort, elle a pour objet de libérer les débiteurs honnêtes de situations financières qui sont devenues impossibles à gérer. Cette libération peut en retour leur permettre d'aller de l'avant, d'entamer une nouvelle carrière ou de saisir de nouvelles occasions.

4. RÉPERCUSSIONS DES GARANTIES SUR LES PRÊTS

Une garantie est une entente entre un prêteur et un particulier (appelé le garant) dans laquelle le garant promet au créancier qu'il lui remboursera les sommes qu'un débiteur en particulier lui doit, si jamais ce débiteur faisait défaut d'honorer ses engagements. La garantie peut aussi donner au créancier une sûreté sur une partie ou la totalité des biens de la personne qui donne la garantie.

La plupart des garanties n'obligent pas le créancier à poursuivre d'abord le débiteur ou les autres personnes ayant donné des garanties. Cela signifie qu'un créancier peut exiger du garant qu'il lui rembourse la somme qui lui est due sans même s'adresser d'abord au débiteur en défaut de paiement. En pareille éventualité, le seul recours du garant est d'essayer de percevoir la somme auprès du débiteur dont il a garanti le prêt. Le garant devient alors le créancier de la personne qui fait défaut de rembourser son prêt. Il peut, dans certains cas, reprendre la garantie du créancier et essayer de la réaliser afin de récupérer son argent. Il est habituellement réaliste de supposer, toutefois, que s'il avait été possible de réaliser la garantie, le créancier l'aurait fait avant de se tourner vers le garant.

Si un organisme public a garanti le prêt dans le cadre d'un programme et que le débiteur manque à ses obligations, le gouvernement peut alors devenir le créancier.

Les dettes dues aux garants doivent être traitées de la même manière que celles qui sont dues à tout autre créancier.

Si le débiteur se retire de l'agriculture et ne déclare pas faillite, il doit communiquer avec le garant et s'entendre avec lui pour liquider la garantie. S'il ne reste plus de capitaux dans l'entreprise, le garant peut avoir à radier la somme garantie. Si le débiteur omet de communiquer avec le garant afin de prendre des arrangements, il s'expose à des poursuites de la part de celui-ci. Dans ses pourparlers avec le syndic, le failli doit déclarer le garant au nombre de ses

créanciers. Le garant acceptera la proportion de la garantie qui peut être réalisée par la liquidation de l'actif.

Garanties limitées ou illimitées

Une garantie peut être limitée ou illimitée. D'après ses modalités, la garantie illimitée peut porter sur toute dette actuelle et future du débiteur. Les termes peuvent aussi être suffisamment vagues pour permettre au créancier de modifier les conditions et les montants du prêt initial sans avoir besoin du consentement du garant.

Une garantie limitée précise quant à elle la somme que le garant s'engage à verser dans l'éventualité d'un défaut de paiement de la part du débiteur.

RÉFÉRENCES

Financial Stress – Legal Issues, G. Edward Oldfield, cabinet Hobson, Wellhauser, Taylor et Oldfield, Waterloo, préparé en vue du séminaire 1999 sur les activités et la fiscalité agricoles.

Legal Aspects of Farm Finance, publication du MAAARO rédigée par Lynn Paul, avocate, Hamilton.

D. AUTRES SOURCES D'INFORMATION

Toutes les sources d'information provenant du MAAARO sont accessibles par l'intermédiaire du Centre d'information du gouvernement au ***1-888-466-2372*** *ou* ***(519) 826-3700, ou sur le site Web du MAAARO*** *:*
http://www.gov.on.ca/OMAFRA/french/busdev/agbusdev.html

Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario (PAGEAO) et tableurs
http://www.gov.on.ca/OMAFRA/french/busdev/agbusdev.html

B.E.A.R. 2000 – Budgets des entreprises et analyse du risque pour les activités de culture et d'élevage.

Outils informatisés de gestion agricole, y compris un calculateur de prêt et un outil d'analyse des investissements de capitaux.
http://www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/agbusdev.html

Developing Rural Business Opportunities, Institut de formation agricole de l'Ontario, 1992, site Web : www.oati.com/

Publication 37F, *Cahier de planification financière et d'analyse de ferme,* MAAARO.

Le cédérom intitulé *Le guide de planification d'entreprise rurale*, Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole. www.cfbmc.com

E. TERMES JURIDIQUES ET FINANCIERS

accélérer – rendre une dette immédiatement exigible.

acte de transfert – document qui constate le transfert du droit de propriété; document signé par le propriétaire qui cède ses droits de propriété à une autre personne.

acte de transport par renonciation – acte de renonciation à un droit sur un bien immeuble.

aptitude à assurer le service de la dette – capacité d'effectuer les paiements sur les capitaux empruntés.

bien – tout ce qu'une personne peut posséder. Il peut s'agir d'un bien immeuble ou d'un bien meuble.

bien donné en garantie – bien qu'une personne affecte à la garantie du remboursement d'une dette et dans lequel le prêteur détient une participation qui lui procure l'assurance que la dette sera remboursée.

bien immeuble – le fonds de terre et les biens qui, aux termes de la loi, en font partie une fois qu'ils y sont mis, notamment la plupart des bâtiments, des arbres et certaines cultures. Par exemple, Revenu Canada définit les biens immeubles comme comprenant les bâtiments répondant à la définition de bien agricole admissible qui ouvrent droit à l'exemption de 500 000 $ au titre des gains en capital.

bien meuble – notre droit reconnaît deux types de biens : les biens immeubles, que sont les fonds de terre et les biens qui y sont attachés, et les biens meubles, qui désignent tous les autres types de biens. Exemples de biens meubles : mobilier, vêtements, voitures, bétail, cultures et dettes contractées envers vous.

billet à ordre – écrit par lequel une personne s'engage à payer une somme d'argent à vue ou à une date déterminée.

billet à vue – prêt remboursable à un moment déterminé à la discrétion du prêteur.

capitalisation des intérêts – transformation des intérêts d'une somme due en un capital susceptible de produire lui-même des intérêts.

capitaux propres – droit de propriété sur l'actif; constitue l'actif net, c.-à-d. la valeur de l'actif diminué du total du passif en cours.

caution – contrat en vertu duquel une personne s'engage envers une autre à garantir l'exécution d'une obligation prise à l'égard d'une troisième personne.

cautionnement; garantie – accord entre un garant et un créancier en vertu duquel le garant promet de payer les sommes que le débiteur doit au créancier identifié dans la garantie et, parfois, à honorer les autres engagements du débiteur envers le créancier en cas de défaillance du débiteur. Les parents

sont souvent appelés à garantir les prêts consentis à leurs enfants par une banque ou un autre créancier.

cédant – personne qui cède son droit, que cette personne soit le propriétaire d'origine ou non.

céder – transférer à une autre partie.

cession de compte – cession au profit du cessionnaire, du droit d'affecter les produits perçus au remboursement d'une dette impayée.

cessionnaire – personne en faveur de laquelle se fait la cession; un bénéficiaire.

charge – droit grevant un bien meuble ou immeuble. Il peut s'agir d'une hypothèque (sur un bien-fonds) ou d'un privilège (comme celui que détient le garagiste sur le tracteur afin de garantir le coût de la réparation).

charge antérieure – charge qui en précède une autre et qui garantit une dette qui doit être payée en premier à la vente du bien.

common law – ensemble des règles qui, au Canada et dans d'autres pays, tirent leur autorité des jugements prononcés au fil des ans.

comptabilité d'exercice – méthode qui consiste à tenir compte des produits et des charges découlant des opérations d'un exercice lorsque les produits sont gagnés et les charges engagées, sans considération du moment où les opérations font l'objet d'un encaissement ou d'un décaissement.

consignation – expédition de marchandises à une personne (le consignataire) pour qu'elle les vende au nom de l'expéditeur (le consignateur).

contrat de garantie – document ou série de documents qu'un débiteur signe (et que parfois le créancier garanti signe aussi) afin d'affecter en faveur du créancier garanti le bien qui y est décrit. Les contrats de garantie peuvent porter sur des biens immeubles, des biens meubles ou les deux.

contrat de garantie générale – contrat financier entre un débiteur et un créancier en vertu duquel des biens meubles du débiteur sont donnés en garantie.

créance – somme impayée que quelqu'un vous doit et qui découle souvent d'une transaction de vente.

créance garantie – créance garantie par une hypothèque mobilière ou immobilière. Si la valeur du bien donné en garantie est inférieure à la valeur de la créance, le créancier peut aussi réclamer, à titre de créancier non garanti, le solde de sa créance.

créancier – personne qui prête de l'argent à une autre personne en vue d'être remboursée plus tard, ou qui fournit à une autre personne des biens ou des services qui sont payables plus tard.

créancier hypothécaire – personne qui prête de l'argent contre la signature d'une hypothèque.

créancier non garanti – aussi appelé « créancier ordinaire », le créancier non garanti est une personne qui prête de l'argent sans exiger de garantie. En cas de défaillance du débiteur, le créancier non garanti doit entamer des poursuites pour faire saisir les biens du débiteur et se payer à même le produit de la vente des biens saisis.

débiteur – personne qui a contracté une dette à l'égard d'une autre en vertu d'un prêt ou d'un contrat portant sur des biens ou services.

débiteur hypothécaire – personne qui donne une propriété en garantie d'une dette.

défaillance – le fait d'être « en défaut » ou « défaillant », c.-à-d. ne pas respecter les clauses d'un contrat, (ne pas effectuer un paiement, par exemple) ou faire quelque chose qu'on s'était engagé à ne pas faire (vendre un bien qu'on avait promis de ne pas vendre sans l'autorisation du créancier, par exemple) ou se trouver dans une situation considérée comme un manquement aux termes du contrat (faire l'objet d'une saisie, par exemple).

dette – somme qui est due.

enquête préalable – rencontre, avant le procès, des deux parties à une poursuite, qui donne l'occasion aux avocats d'interroger l'autre partie dans le but d'évaluer la vigueur de ses arguments.

état de caisse ou état des encaissements et décaissements – état financier dans lequel figurent le solde de l'encaisse au début d'une période, un sommaire des rentrées et des sorties de fonds et le solde de l'encaisse à la fin de la période.

état de l'évolution de l'encaisse ou état des mouvements de la trésorerie – état financier faisant ressortir l'effet net, sur l'encaisse, de l'exploitation et des autres opérations effectuées au cours d'une période donnée.

état de réalisation et de liquidation – état financier dressé par le syndic ou liquidateur pour rendre compte de la liquidation d'une entreprise et indiquant notamment les sommes reçues lors de la vente des biens et les montants versés aux créanciers.

état des rajustements – relevé établi à la vente d'un bien immeuble qui présente les sommes à ajouter au prix de vente ou à déduire de celui-ci, pour refléter les modalités du contrat (crédit pour taxes payées, par exemple).

faillite – procédure juridique par laquelle les biens du débiteur sont liquidés au profit des créanciers et le débiteur est libéré du reste de ses obligations.

fiduciaire – personne qui exerce les droits se rattachant au titre de propriété d'un bien pour le compte d'une autre personne.

fiducie – structure qui permet à un particulier (appelé le constituant ou le disposant) de confier un bien à une autre personne (le fiduciaire) à charge de le retourner au disposant ou de le remettre à un tiers (le bénéficiaire) après un temps convenu et à des conditions déterminées.

garant – personne qui s'oblige à acquitter une somme en cas de défaillance du débiteur.

huissier – personne chargée de signifier les procédures.

hypothèque – sûreté réelle ou privilège grevant un bien immeuble ou meuble.

hypothèque mobilière – sûreté réelle ou privilège grevant un bien meuble, normalement utilisé pour l'achat d'équipement.

insolvabilité – état d'une personne qui n'est pas en mesure de payer ses dettes au moment où elles deviennent exigibles.

Loi sur les sûretés mobilières (Ontario) – cette loi établit les dispositions que doivent renfermer les contrats en vertu desquels des biens meubles garantissent le remboursement de prêts.

mise sous séquestre – procédure en vertu de laquelle un séquestre est nommé pour s'occuper des biens du débiteur.

paiement différé d'intérêts ou de capital – paiement qu'il est possible de reporter à une date ultérieure, sous réserve de l'autorisation du créancier.

passation en charges – virement à un compte de perte (provisions pour créances irrécouvrables) du solde d'un compte considéré irrécouvrable.

personne – s'entend d'une personne physique ou morale, c.-à-d. des particuliers et des sociétés par actions, des sociétés de personnes, des associations et d'autres entités.

pouvoir de vente – droit d'un créancier hypothécaire d'annoncer et de vendre des biens meubles ou immeubles dans l'éventualité d'un défaut de paiement de la part du débiteur.

quittance – écrit reconnaissant que le débiteur a acquitté sa dette.

réalisation – conversion d'un bien en argent.

réaliser – quand un débiteur est en défaut, un créancier garanti peut recouvrer une partie de la perte que lui coûte la défaillance du débiteur en réalisant, c.-à-d. en vendant ou en gardant, le bien que le débiteur a donné en garantie.

recherche de titre – examen (au bureau d'enregistrement ou au bureau du cadastre) des livres et documents officiels relatifs aux propriétés foncières afin de découvrir si un bien-fonds est entaché de charges et/ou si les titres de propriété sont en règle.

refinancement de la dette – changement dans les modalités de remboursement prévues par la convention de prêt.

saisie – prise de possession des biens par application de la loi.

saisie-arrêt – procédure judiciaire par laquelle un créancier fait saisir des sommes qui sont dues à son débiteur ou des biens qui appartiennent à celui-ci et qui se trouvent entre les mains d'un tiers, afin d'assurer l'exécution d'un jugement.

saisie immobilière – acte par lequel le créancier hypothécaire prend possession d'un immeuble grevé d'une hypothèque en remboursement d'une dette que ne peut acquitter son propriétaire; habituellement, cette solution découle d'arriérés considérables et n'est retenue qu'en dernier ressort.

séquestre – personne nommée par un tribunal ou par un créancier pour prendre possession des biens du débiteur.

shérif – fonctionnaire qui veille à l'exécution des ordres de la cour.

solvabilité – état de la personne qui est en mesure de payer ses dettes au moment où elles deviennent exigibles.

sûreté; garantie – participation dans un bien du débiteur que celui-ci accorde au créancier afin de garantir le remboursement de la dette.

sûreté garantissant un solde dû au titre d'une participation – type particulier de sûreté en vertu de la *Loi sur les sûretés mobilières*, lorsqu'une convention de prêt sert à acheter un article constituant un bien meuble et que le prêt est garanti par l'article acheté.

sûreté réelle – droit que la loi ou un contrat accorde à un créancier d'être payé à même le produit de la réalisation d'un bien affecté par le débiteur à la garantie de la dette qu'il a contractée.

syndic – mandataire désigné par le tribunal et chargé d'administrer les biens d'un failli jusqu'à leur liquidation et la répartition du produit de cette liquidation entre les créanciers.

valeur comptable – valeur d'un élément d'actif à la date de son acquisition, telle qu'elle figure sur les états financiers préparés suivant les principes comptables généralement admis.

valeur de liquidation – montant que rapporterait la vente forcée d'un bien, ou la liquidation de l'entreprise.

valeur marchande – valeur d'échange d'un bien, fondée sur son prix courant, convenue entre un acheteur désireux d'acheter et un vendeur désireux de vendre.

Nous remercions le Secrétariat d'État pour sa contribution financière à la réalisation de la présente fiche technique.

Cette fiche a été rédigée par **Rob Gamble**, Programme Finances et entités commerciales, Guelph, MAARO, en partie à partir de documents initialement écrits par (le regretté) **W. R. Broadworth**, conseiller en exploitation agricole, MAARO, **Art Lawson**, directeur, Unité de développement économique régional, MAARO, et **Ralph Winslade**, directeur, Développement agricole, MAARO (retraité).

www.gov.on.ca/omafra

POD
ISSN 1198-7138
Also available in English
(Order No. 00-051)